ATELIER PRATIQUE – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Programme Puy de Dôme

Efficacité commerciale

Mercredi 9 décembre 2015

Montluçon - 8 h 30 / 18 h 00

GERER LES NOUVEAUX EMMERDEURS

Jean-Marc PICANDET est le fondateur et dirigeant des sociétés ACONCAGUA (depuis 2001) et LES SOMMETS DES DIRIGEANTS (depuis 2008).

OBJECTIFS :

- Savoir repérer les « sales cons » qui vous polluent la vie au quotidien ou ponctuellement.
- Identifier les 8 profils d'emmerdeurs les plus fréquents.
- Apprendre à dompter les profils de « sales cons ».
- Maîtriser les 11 techniques et attitudes pour riposter aux agressions.

PROGRAMME - Durée : 1 journée

Séquence 1

- Qu'est-ce qu'un « sale con » ? Définitions des participants.
- Pourquoi la crise renforce le pouvoir de nuisance des « sales cons » ?
- Les différentes sphères où sévissent les « sales cons » : Dirigeants/managers – collègues – collaborateurs – clients – fournisseurs etc.
- 4 profils de « sales cons » :
  - Le MERCENAIRE : mode d'emploi.
  - Le PESSIMISTE : mode d'emploi.
  - Le PLANQUÉ : mode d'emploi.
  - Le DINOSAURE : mode d'emploi.
  - Les apports de la socio-dynamique dans le pilotage du changement.

Séquence 2

- 4 autres profils de « sales cons » :
  - Le TYRAN : mode d'emploi.
  - Le MANIPULATEUR : mode d'emploi.
  - Le VENTILATEUR : mode d'emploi.
  - Le PROSCRATINATEUR INJOIGNABLE : mode d'emploi.
- 11 techniques pour riposter aux agressions : soft – medium – hard.
- Développer sa confiance en soi en multipliant les victoires sur les « sales cons ».
- + Bonus.
- Plan d'actions personnel « anti-cons ».
- Evaluation de la formation.

+ Bonus : … et + si affinités.
Le CONDESCENDANT, le CONFLICTUEL, le CONFORMISTE, le CONQUISTADOR, le CONSERVATEUR, le CONSPIRATEUR, le CONSTIPÉ, le FAUX CON … à votre bon cœur !

Public concerné : Dirigeants, managers, commerciaux … et toute personne se sentant motivée par ce thème.

Animation / pédagogie **:**

- Exposés de l'intervenant alternant méthodologie, humour … et prise de recul !
- Remise d'articles et documents pédagogiques.
- Adaptation de la formation à l'expérience de chaque participant.
- Réalisation d'un plan d'action personnel adapté aux contextes des participants.

A l'issue de cette journée originale **:** Les participants auront appris à reconnaître et à dompter les principaux « pollueurs » qui prolifèrent dans leur vie professionnelle et dans le business.